

2022年12月期通期 決算説明資料

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

2023年2月14日

GDO 

 **PLAY YOUR LIFE**

- ▶ 本資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は、潜在的风险や不確定要素等、様々な要素によりこれら見通しと異なる結果となりうることをご了承ください。会社の業績に影響を与える事項の詳細な記載は「有価証券報告書」の「事業等のリスク」にありますのでご参照ください。ただし、業績に影響を与える要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。
- ▶ 2022年12月期の期初より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号。以下「収益認識会計基準」という。）等を適用しております。本資料において、比較する前年業績は特に注記しない限りは、当該会計基準等を適用したと仮定した場合の金額を用いております。
- ▶ 本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

INDEX

1. 2022年12月期 振り返り
2. 2023年12月期 業績見通し
3. 参考資料



CHAPTER
01
2022年12月期 振り返り

中計達成に向け、海外での更なる成長、国内での磨き上げとチャレンジで 修正計画未達ながらも売上高、EBITDAは二桁成長し、過去最高を更新継続

- ▶ 米国GOLFTECでの出店戦略および2022年8月末のSkyTrak事業取得により海外セグメントが急成長。国内セグメントも好調な前年を上回り着実な成長を実現
- ▶ SkyTrak事業取得に関する一時費用及び米国GOLFTECへの移管に係る一時費用として3.4億円を販管費に計上
- ▶ 営業外費用にて、資金調達費用4億円を計上及び為替差損8.2億円が発生。一方、2022年2月に米国GOLFTECにおいて債務免除益8.6億円の特別利益を計上

売上高

460.9 億円

前年比 +83.7億円 ↑
+22.2%

EBITDA

40.4 億円

前年比 +4.5億円 ↑
+12.6%

営業利益

11.8 億円

前年比 -5.1億円
-30.3%親会社株主に帰属する
当期純利益

3.3 億円

前年比 -6.9億円
-67.2%

(百万円)	2021年 (旧収益認識基準)	2021年 (新収益認識基準)	2022年 (新収益認識基準)	(前年比)	
売上高	39,594	37,718	46,090	+ 8,371	(+22.2%)
(国内)	27,851	25,976	27,593	+ 1,617	(+6.2%)
(海外)	11,742	11,742	18,496	+ 6,753	(+57.5%)
売上総利益	17,025	13,781	15,999	+ 2,217	(+16.1%)
販管費	15,318	12,074	14,809	+ 2,734	(+22.6%)
EBITDA	3,595	3,595	4,049	+ 454	(+12.6%)
(国内)	2,376	2,376	2,639	+ 263	(+11.1%)
(海外)	1,218	1,218	1,409	+ 191	(+15.7%)
営業利益	1,706	1,706	1,189	- 516	(- 30.3%)
(国内)	1,778	1,778	2,015	+ 237	(+13.4%)
(海外)	-71	-71	-825	- 754	(- %)
経常利益	1,715	1,715	-175	- 1,890	(- %)
当期純利益	1,035	1,035	339	- 696	(- 67.2%)

※2022年度期初より「収益認識会計基準」を適用。2021年実績は当該会計基準等を適用したと仮定した場合の金額を記載

※2022年2月に特別利益（債務免除益）を計上。詳細は2月15日付「特別利益（米子子会社の債務免除益）の計上に関するお知らせ」参照

※2022年12月に営業外損失（為替差損）を計上。詳細は2023年1月31日付「営業外費用の計上及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」参照

(百万円)	修正予想	2022年実績		
	(9月22日公表)		(修正予想比)	
売上高	46,500	46,090	- 409	(- 0.9%)
(国内)	28,000	27,593	- 406	(- 1.5%)
(海外)	18,500	18,496	- 3	(- 0.0%)
EBITDA	4,440	4,049	- 390	(- 8.8%)
(国内)	2,620	2,639	+ 19	(+0.7%)
(海外)	1,820	1,409	- 410	(- 22.5%)
営業利益	1,590	1,189	- 400	(- 25.2%)
(国内)	1,950	2,015	+ 65	(+3.4%)
(海外)	-360	-825	- 465	(-)
経常利益	1,090	-175	- 1,265	(-)
当期純利益	1,280	339	- 940	(- 73.5%)
のれん等償却費	1,005	1,072	+ 67	(+6.7%)
(参考)のれん等償却前営業利益	2,595	2,262	- 332	(- 12.8%)

9月22日時点想定レート
\$ 1 USD = ¥ 130円

2022年期中平均レート
\$ 1 USD = ¥ 131.63円

売上高

(百万円)

	国内	海外	合計
9月修正開示	28,000	18,500	46,500
△ 国内) 国内事業 ゴルフ用品販売事業、ゴルフ場予約事業にて修正計画を下回る	-407		-407
△ 海外) GOLFTEC事業 (レッスン、フィッティングクラブ販売) 米国の経済環境悪化を背景に顧客のチケット購入金額が低下しCash Salesが減少		-110	-110
△ 海外) SkyTrak事業 事業の移管に想定より時間を要したこと及び経済環境悪化を受け販売計画を下回る		-131	-131
+ 海外) 為替の上昇 1USD当たり+1.67円		+237	+224
(増減額 小計)	-407	-4	-411
実績	27,593	18,496	46,090

営業利益

(百万円)

	国内	海外	合計
9月修正開示	1,950	-360	1,590
+ 国内) 販管費のコントロール	+65		+65
△ 海外) 売上減少及び販管費増加		-301	-301
△ 海外) SkyTrak事業の取得原価の配分 (PPA)手続き完了 (棚卸資産、契約関連無形資産、のれん等を認識)		-171	-171
+ 海外) のれん償却額のアップデート (暫定→PPA後)		+126	+126
△ 海外) ASC842 (新リース基準) の適用インパクト		-119	-119
(増減額 小計)	+65	-465	-400
実績	2,015	-825	1,189

(百万円)

	合計	
経常利益	9月修正開示	1,090
	△ 連結営業利益の減少	-399
	△ 資金調達費用・支払利息等の増加	-42
	△ 為替差損 (米国GOLFTEC出資持分追加実行時等、期末評価替)	-824
	(増減額 小計)	-1,265
実績	-175	
当期純利益	9月修正開示	1,280
	△ 連結経常利益の減少	-1,265
	+ 上記の変動により法人税等が減少	+ 324
	(増減額 小計)	-941
	実績	339

国内外ともに好調な前年をさらに上回る

- ▶ 海外セグメントは出店戦略が寄与し米国GOLFTECが成長。また、22年8月にSkyTrak事業を取得し、海外セグメントの成長に寄与
- ▶ 国内セグメントは天候やCOVID-19 等外的要因の影響を受けた第1四半期を除き、成長を実現

セグメント別 四半期売上高推移

(百万円)



連結売上高 YoY

+8,371百万円 (+22.2%)

国内売上高 YoY

+1,617百万円 (+6.2%)

海外売上高 YoY

+6,753百万円 (+57.5%)

各サービスともに成長拡大

- ▶ ゴルフレッスンが大きく成長
- ▶ ゴルフ用品販売は米国GOLFTECにおけるフィッティング販売を中心に順調に成長。国内ゴルフ用品販売も健闘
- ▶ 「その他」サービスの増加は、22年9月よりスタートしたSkyTrak事業及び国内ゴルフ練習場事業が寄与

サービス別 四半期売上高推移

(百万円)



連結売上高 YoY

+8,371百万円 (+22.2%)

■ ゴルフ用品販売 YoY
+2,293百万円 (+11.0%)

■ ゴルフ場ビジネス YoY
+129百万円 (+2.5%)

■ ゴルフレッスン YoY
+3,868百万円 (+42.4%)

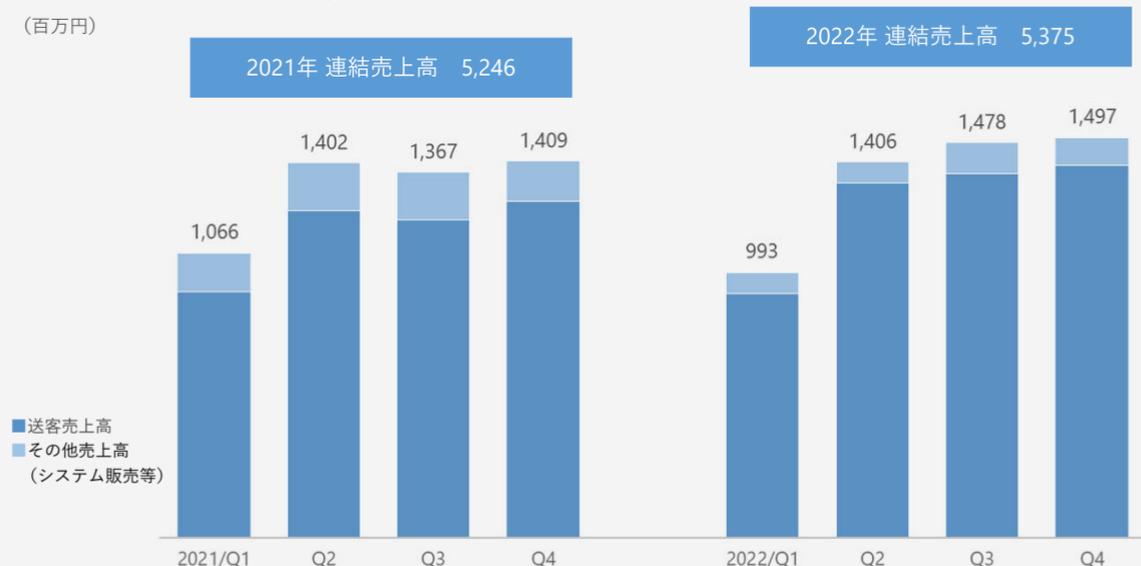
■ その他 YoY
+2,081百万円 (+83.5%)

送客サービスに集中。創業以来2度目となる送客手数料の改定を実施(対提携ゴルフ場)

- ▶ 6月以降順次、提携ゴルフ場と手数料を値上げ方向に改定する契約更新を実施。
- ▶ チャンネル戦略として、高いLTVが狙えるアプリ構成比が50%を超える
- ▶ 外部環境としてCOVID-19前のように食事付きプランが増加する等プレー料金が上昇したことも奏功
- ▶ 秋以降、旅行その他のレジャーへの需要スライドや物価高の影響でゴルフ需要が鈍化

ゴルフ場ビジネス 四半期売上高推移

(百万円)



ゴルフ場ビジネス YoY

+129百万円 (+2.5%)

■ 送客サービス YoY

(+8.8%)



商材調達力の強化と販売手法の多様化で安定成長を維持

- ▶ 上期からの特價商材不足を正規品の仕入れ強化にて対応。特にクラブとアクセサリが伸長
- ▶ 「下取り割」サービスの開始によりクラブ買替需要への対応、「TRYSHOT」サービスによりクラブ販売を牽引
- ▶ チャンネル戦略として、高いLTVが狙えるアプリ構成比が30%を超える

ゴルフ用品販売 四半期売上高推移

(百万円)



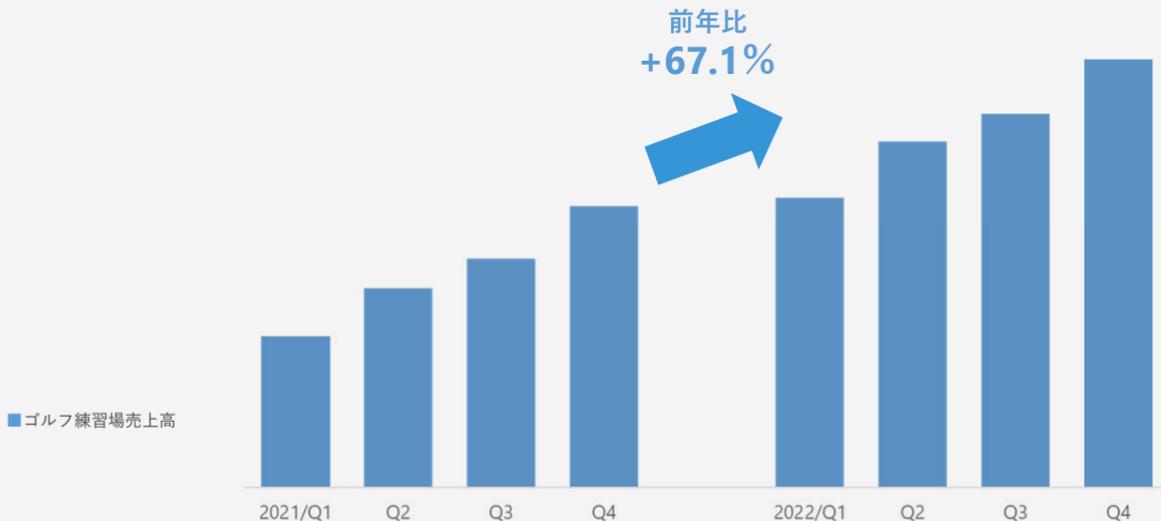
国内ゴルフ用品販売 YoY

+786百万円 (+4.4%)

下期以降、トップトレーサーレンジ導入施設の増加加速

- ▶ 新規導入数は年間35施設・2,583打席。特に下期の導入数は 25施設・2,049打席と加速
- ▶ 施設数の増加や既存導入施設における利用者数増加
- ▶ 都市部を中心に導入を進める。国内最大級の300打席を誇るロッセ葛西ゴルフやグループ系の練習場等に順次導入開始

ゴルフ練習場 四半期売上高推移



下期以降、トップトレーサーレンジ導入施設の増加加速

- ▶ 年度末時点の導入数：94施設・7,671打席 （2023年度以降導入確定数：2施設・182打席）
- ▶ 利用者数：新規導入施設数の増加、既存施設での利用者数増加で、年間利用者数は800万人突破

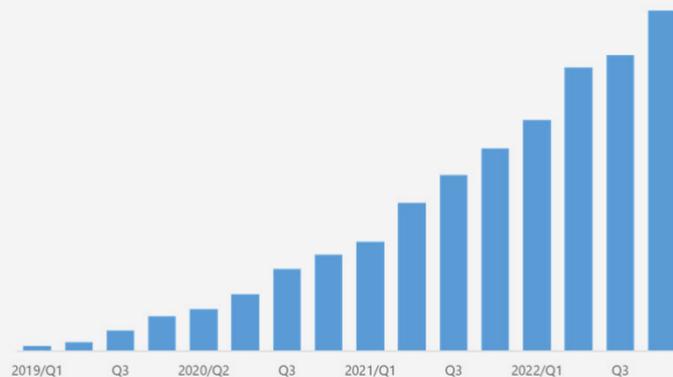
導入施設数・打席数

打席数に応じた固定料金



利用者数

利用者数に応じた従量課金



出店戦略が奏功し売上増加

- ▶ 前年比増減のうち、為替レートの上昇による影響額は、売上高+30億円、EBITDA+2.3億円、営業利益-1.3億円、のれん等償却前営業利益+0.1億円

(百万円)	2021年	2022年	(前年比)	
売上高	11,742	18,496	+6,753	(+57.5%)
ゴルフレッスン	8,204	12,002	+3,798	(+46.3%)
クラブフィッティング販売	2,910	4,416	+1,506	(+51.7%)
SkyTrak	—	1,388	+1,388	(—%)
その他 (FC収入など)	627	688	+61	(+9.8%)
EBITDA	1,218	1,409	+191	(+15.7%)
営業利益	-71	-825	-754	(—%)
のれん等償却費	541	1,072	+530	(+98.1%)
のれん等償却前営業利益	470	246	-223	(-47.6%)

期中平均レート：

2021年 \$1USD = ¥109.90

2022年 \$1USD = ¥131.63

(百万ドル)	2021年	2022年	(前年比)	
売上高	106.85	140.52	+33.67	(+31.5%)
ゴルフレッスン	74.65	91.18	+16.53	(+22.1%)
クラブフィッティング販売	26.49	33.56	+7.07	(+26.7%)
SkyTrak	-	10.55	+10.55	(-%)
その他 (FC収入など)	5.71	5.23	-0.48	(- 8.4%)
EBITDA	11.09	10.71	-0.38	(- 3.4%)
営業利益	-0.65	-6.28	-5.63	(-%)
のれん等償却費	4.93	8.15	+3.22	(+65.4%)
のれん等償却前営業利益	4.28	1.87	-2.41	(- 56.2%)

期中平均レート：

2021年 \$ 1USD = ¥109.90

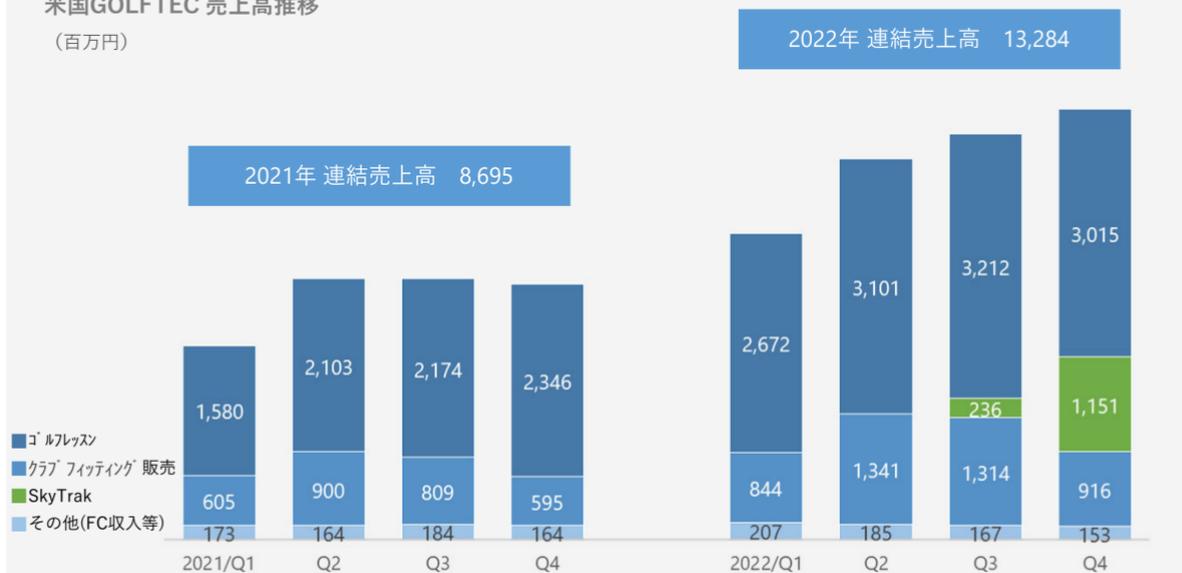
2022年 \$ 1USD = ¥131.63

積極的な出店戦略が奏功。新たなSkyTrak事業も売上拡大に寄与

- ▶ 新店出店が寄与しレッスン売上は成長
- ▶ 9月以降米国マクロ経済停滞の影響もありチケットの購入金額が減少、Q4はその影響を大きく受けた
- ▶ クラブフィッティング販売は物流混乱の影響を受けるものの、直営店増加とともに売上は成長拡大
- ▶ SkyTrak事業は売上拡大には寄与するも、オペレーションの移行作業遅れから計画には未達

米国GOLFTEC 売上高推移

(百万円)



米国GOLFTEC社 YoY

+4,588百万円 (+52.8%)

ゴルフレッスン YoY

+3,128百万円 (+53.4%)

クラブフィッティング販売 YoY

+1,184百万円 (+51.2%)

SkyTrak事業 YoY

+1,388百万円 (-%)

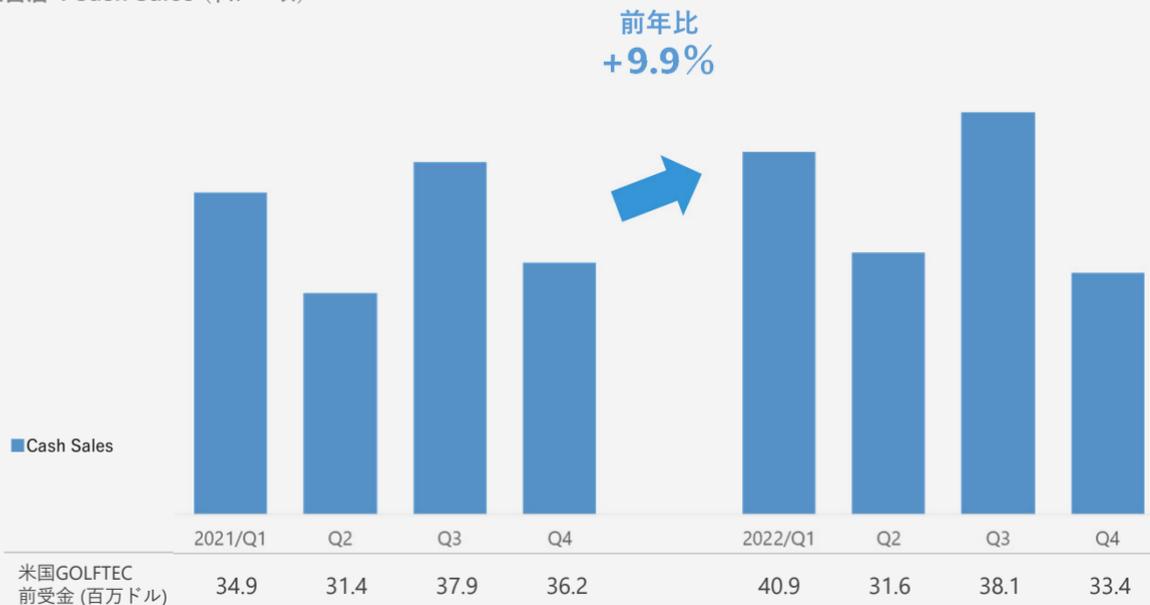
その他 YoY

+61百万円 (+65.0%)

積極的な出店戦略の効果継続

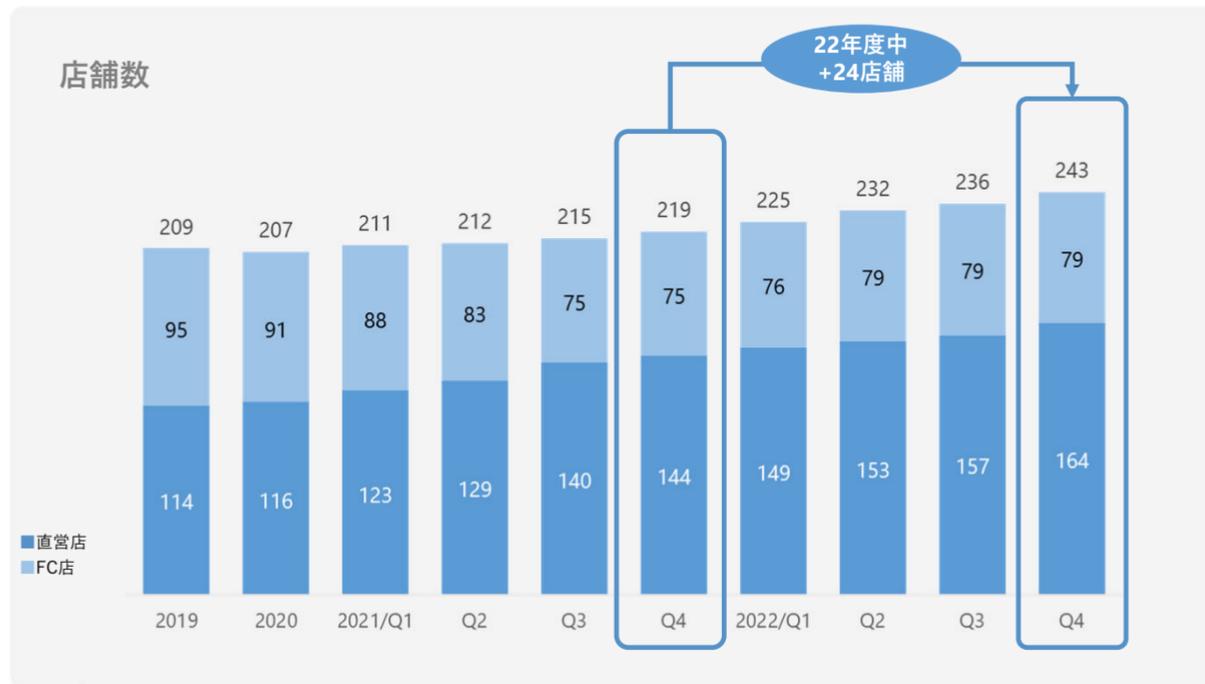
- ▶ 直営店の増加に伴いCash Salesは増加
- ▶ 年末にかけて米国におけるマクロ経済の影響からチケット購入金額が減少傾向にありCash Salesは計画には未達
- ▶ 例年同様3月、8月に大規模セールを実施し、前受金 (B/S上は「契約負債」) が増加

直営店のCash Sales (ドルベース)



積極的な出店戦略の効果継続

- ▶ 年間24店舗の直営店及びFC店を米国内に新規出店
- ▶ SkyTrak事業買収の推進に注力したため、FC店直営化は今期実施せず



Q4(10-12月)における出退店

直営店の新規出店	+7 店舗
FC店の直営化	0 店舗
FC店の新規出店	0 店舗
FC店の閉店	0 店舗

2022年度中における出退店

直営店の新規出店	+20 店舗
FC店の直営化	0 店舗
FC店の新規出店	+5 店舗
FC店の閉店	-1 店舗

22年8月、GOLFTEC ANYWHERE 構想の実現に向け、SkyTrak事業を取得

- ▶ 一般ゴルファー向けゴルフ弾道測定器の販売シェアNo1の「SkyTrak」事業を、8月31日に取得完了
- ▶ 顧客層の拡大、ブランド認知の向上、GOLFTEC ANYWHERE構想の実現を目指す

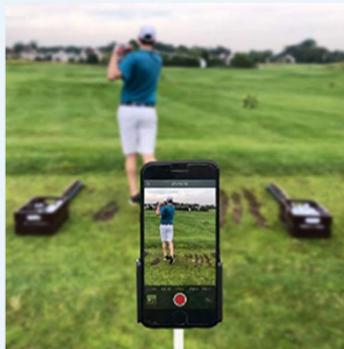
GOLFTEC ANYWHERE 構想

いつでもどこでも世界クラスの体験を
上達を求めるあらゆるゴルファーへ



個人レッスンで

世界220か所以上のレッスンスタジオで
GOLFTECコーチとマンツーマントレーニング



屋外でスマホから

スイング解析やゲームトラッキング機能で
スマートフォンを通してあなたのゴルフのベストフレンドに



自宅で

自宅用ゴルフシミュレーターはますます人気
UI/UXの改良で、ゴルファーの上達を早め、さらなるエンターテインメント性を提供

SkyTrak事業取得後のPMIの状況

▶ 米国GOLFTEC傘下の新会社にてSkyTrak事業の統合が進行中

- ❖ 2022年度中は旧SkyHawk社のシステムを通じて販売を行っていたが、2023年1月中旬にSkyTrak事業に関連するシステム移行が完了し、直営の物流センターでのオペレーションが開始。これにより直営サイトを通じた販売が開始し、積極的なマーケティングも実行可能な状態となる。米国における販売体制の強化を皮切りに、米国以外での販売戦略強化等も順次実施
- ❖ 2023年上期にSkyTrak次期モデルの投入を計画

▶ 米国GOLFTECの事業基盤の有効活用

- ❖ 米国GOLFTECのマーケティングプラットフォームの有効活用
- ❖ 「SkyTrak」サブスクリプションサービスの充実
- ❖ コンテンツ強化

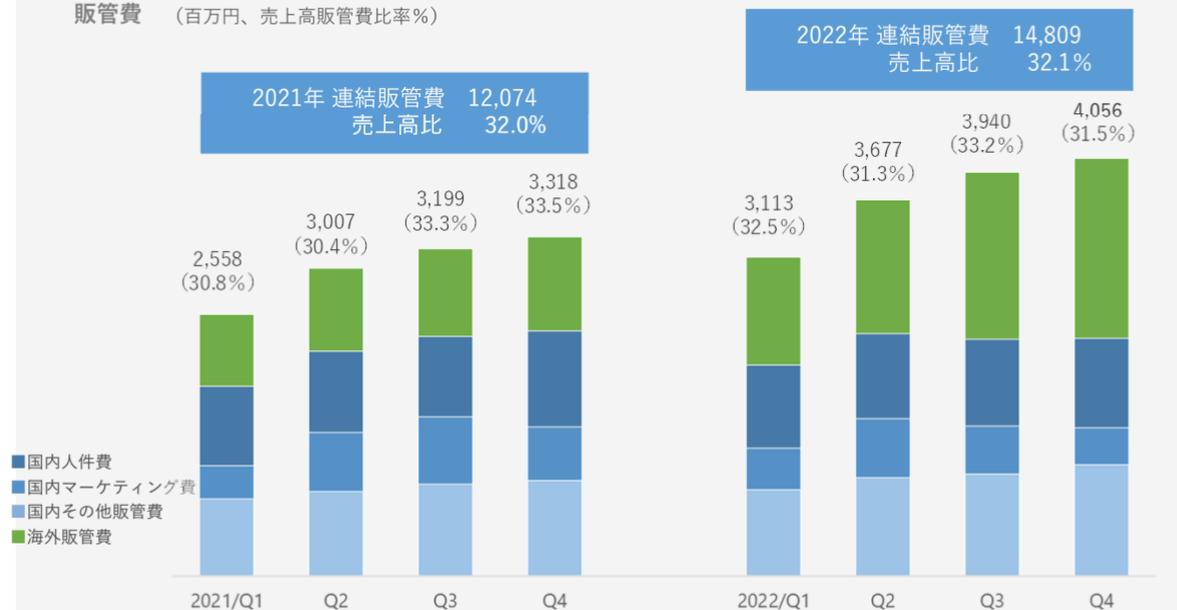
▶ Purchase Price Allocation（取得価額の配分）の完了

- ❖ 契約関連資産、商標権、棚卸資産、ソフトウェア等の資産を認識、対応する耐用年数にて償却
- ❖ 最終的なのれん（Goodwill）の認識金額は34.3百万USD

販管費は環境変化に合わせて、より選択と集中を進めて有効活用

- ▶ SkyTrak事業の取得にかかる一時費用及び米国GOLFTEC出資持分増加にかかる一時費用3.4億円（国内1.3億円、海外2.1億円）
- ▶ 海外販管費は、為替レート(前年比+19.8%)の上昇、事業拡大に応じた本部人員増加、積極的なマーケティング活動の実施等
- ▶ 国内マーケティング費は売上動向やマーケットの状況を勘案し、前年比で抑制

販管費 (百万円、売上高販管費比率%)



連結販管費 YoY

+2,734百万円 (+22.6%)

■ 海外販管費 YoY

(+75.0%)

■ 国内人件費 YoY

(+1.6%)

■ 国内マーケティング費 YoY

(-13.3%)

■ 国内その他販管費 YoY

(+14.5%)

▶ **SkyTrak事業の取得及び米国GOLFTEC持分38%取得にかかる一時費用**

(2022年度業績に影響)

❖ **SkyTrak事業の取得、米国GOLFTEC出資持分追加取得に要した一時費用**

FA費用、法務DD、財務DD、税務DD等に要した費用、弁護士費用等

3.4億円

販管費への
インパクト

❖ **資金調達に要した一時費用**

アレンジメントフィー、アップフロントフィー等の資金調達関連費用

4.0億円

営業外費用への
インパクト

▶ 「**為替差損**」について

❖ **為替予約に関する為替差損 5.6億円**

米国GOLFTECの出資持分に追加取得の際に、急激な為替相場の変動を受けたさらなる円安の進行リスクを回避するために2022年10月時点で為替予約を締結し円貨による支払金額を固定化。その後2022年11月末時点での出資持分増加時点では為替予約締結時よりも円高に推移したことを主たる要因として為替差損5.6億円を計上。

❖ **期末為替レート評価に伴う為替差損 2.5億円**

SkyTrak関連事業の取得の際に子会社であるGDO Sportsに対して米国ドル建貸付を実行。当該外貨建貸付金の期末為替レート評価に伴い為替差損2.5億円を計上。

SkyTrak事業PMI期間における先行費用、のれん償却及び取得関連費用の発生により前年比マイナス

- ▶ SkyTrak事業取得に関する一時費用及び米国GOLFTECへの移管に係る一時費用で3.4億円を計上

営業利益
(百万円)



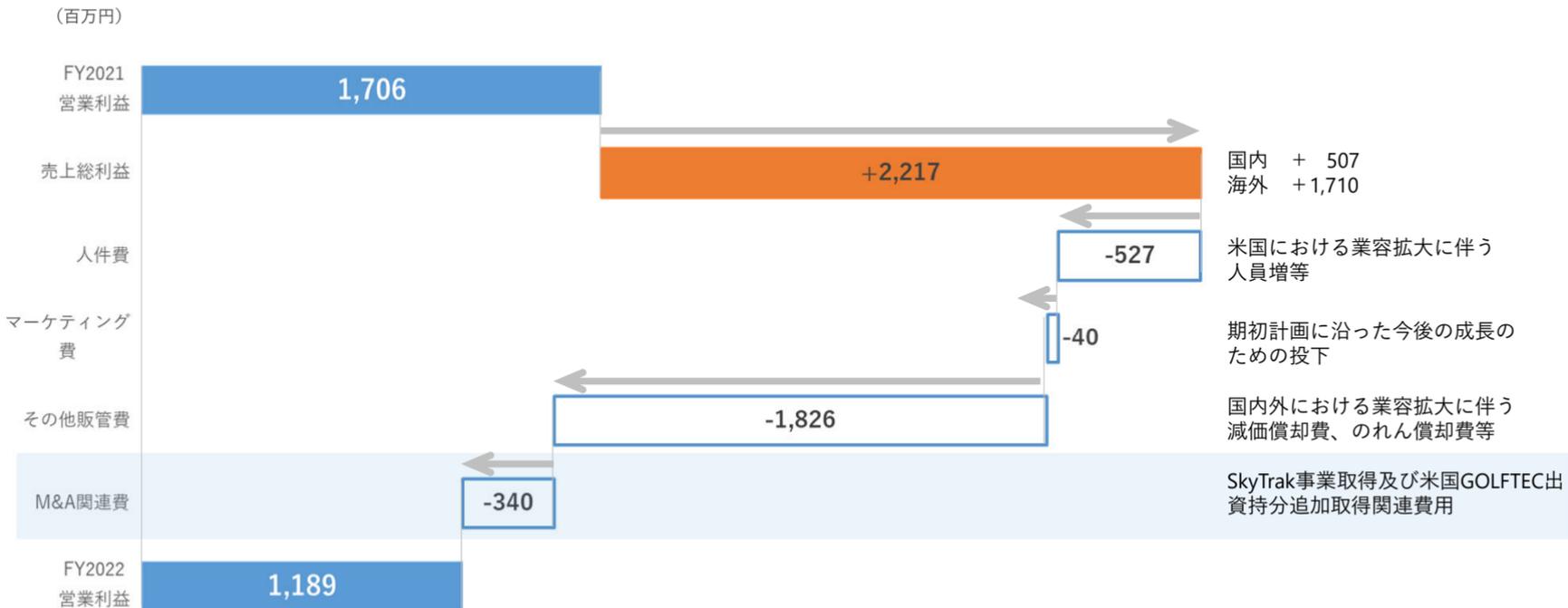
連結営業利益 YoY
-516百万円 (-30.3%)

■ 国内営業利益 YoY
+237百万円 (+13.4%) ↑

■ 海外営業利益 YoY
-754百万円 (-%)

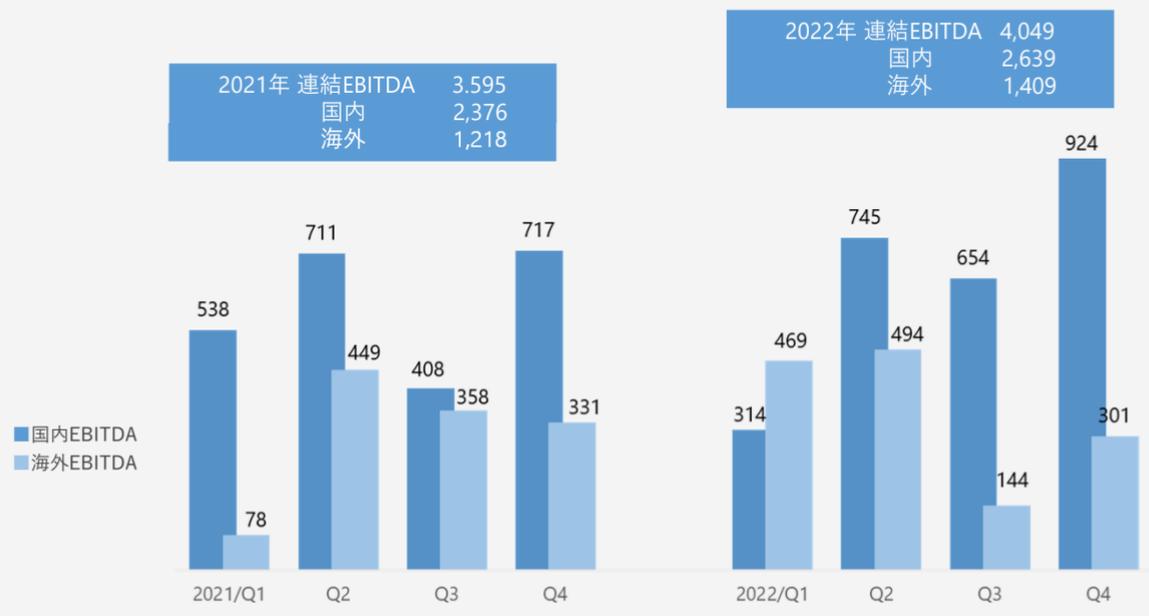
のれん等償却額 **1,072**百万円

SkyTrak事業PMI期間における先行費用、のれん償却及び取得関連費用の発生により前年比マイナス



国内、海外ともに二桁成長を実現

EBITDA推移
(百万円)



連結EBITDA YoY
+454百万円 (+12.6%)

- 国内EBITDA YoY
+263.0百万円 (+11.1%) ↑
- 海外EBITDA YoY
+191.1百万円 (+15.7%) ↑

連結BS

- ▶ 8月にSkyTrak事業を取得。契約関連資産、商標権、のれん等を認識
- ▶ 米国GOLFTECの出資持分増加（約122億円）により、資本剰余金及び利益剰余金が減少
- ▶ SkyTrak事業の取得、米国GOLFTECの出資持分増加をシンジケートローン及びA種優先株の発行にて資金調達
- ▶ 国内事業での商品調達の進捗、SkyTrak事業の在庫により商品が増加

(百万円)	2021年末 (構成比)	2022年末 (前期末比)	(構成比)
流動資産	10,542 48%	14,118 +3,576	32%
現預金	2,904	2,421	-483
売掛金	2,689	3,063	+374
商品	3,219	6,214	+2,994
その他流動資産	1,728	2,419	+690
固定資産	11,308 52%	29,340 +18,031	68%
有形固定資産	3,814	13,671	+9,857
無形固定資産	6,491	14,748	+8,257
(うち、のれん)	4,059	8,479	+4,419
投資その他の資産	1,002	920	-82
総資産	21,851 100%	43,459 +21,607	100%

	2021年末 (構成比)	2022年末 (前期末比)	(構成比)
流動負債	13,621 62%	19,861 +6,239	46%
買掛金	2,244	2,893	+648
短期借入金	2,025	7,117	+5,092
契約負債（前受金）	4,751	5,562	+810
その他の流動負債	4,599	4,287	-312
固定負債	818 4%	21,999 +21,180	51%
長期借入金	—	12,961	+12,961
その他固定負債	818	9,038	+8,219
負債合計	14,440 66%	41,860 +27,420	96%
株主資本合計	7,372	1,226	-6,145
その他包括利益累計額	31	347	+315
新株予約権	7	25	+17
純資産合計	7,411 34%	1,598 -5,812	4%
負債・純資産合計	21,851 100%	43,459 +21,607	100%

IT投資、設備投資等、以下を実施

海外事業
新規事業

海外事業：101百万USD

- ❖ 米国GOLFTECの直営店新規出店+20店舗及び既存店のリニューアル
- ❖ 米国GOLFTECの出資持分増加 約88百万USD

海外新規事業：65百万USD

- ❖ SkyTrak事業取得

国内新規事業：3.4億円

- ❖ トップトレーサー・レンジの新規導入等

国内事業

国内事業：5.7億円

- ❖ GDOのビジネスの根幹を支えるシステム基盤の拡充
- ❖ サービス強化のための投資

株主還元

2022年12月期

中間配当 4.0円 期末配当は 5.5円を予定

CHAPTER

02

2023年12月期 業績見通し

中期経営計画「LEAD THE WAY」の実践及び将来成長への仕込み

- ▶ 23年度数値計画は、足元のマクロ経済環境を鑑みて保守的に設定
 - ❖ 国内は、COVID-19による各種制限の解除が進み、余暇の過ごし方は各種レジャーに分散
 - ❖ 海外は、ゴルフ人口は引き続き拡大基調にありゴルフ需要は引き続き底堅く推移するも、米国経済環境のインフレや雇用の状況、SkyTrak事業における次世代モデルのSkyTrak+の販売時期等の不透明な部分を考慮して、海外事業は保守的な数値を想定

- ▶ 国内事業は、テクノロジーを駆使して各種サービスの磨き上げ、他社との差別化を推進

- ▶ 海外事業は、GOLFTEC ANYWHERE構想の実現に向け、新規事業の定着・拡大、既存事業の着実な基盤拡大を推進

チャネル強化、商品開発で送客数増加

- ▶ ゴルフ場のプレー単価上昇はGDOにとって追い風
- ▶ アプリや「ホットプライス」等チャネル強化により、既存ゴルファーのリピート利用促進、新規顧客開拓により送客数増加を図る
- ▶ COVID-19の影響で減少傾向にあったコンペ予約のニーズ回復に向けた施策や、多様化したゴルファーニーズに沿った商品開発を推進

販売チャネル

アプリ

- ・高いLTVが狙える
- ・ゴルフ場予約における
アプリ構成比 **50%以上**



GDOゴルフ場予約



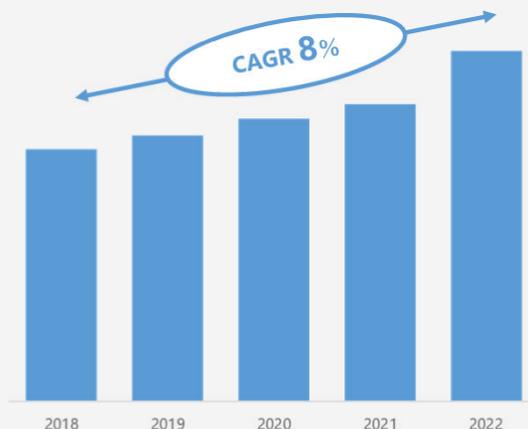
GDOスコア

「ホットプライス」

- ・GDO独自の格安プレーチケット販売サービスで差別化



送客 売上推移



販売手段の多様化で成長

- 商品価格高騰や、メーカーのD2C販売が増加する傾向の中、販売手段を多様化することで差別化を図り、売上の安定的な成長を目指す

下取り割

2022年6月サービス開始
クラブ買替需要に対応



- クラブ購入のうち約 **7割** が下取り割を利用
- 新品の購入促進
- 中古商材拡充を実現

TRY SHOT

試し打ちができるサブスクリプション
高額クラブをECで購入する心理的ハードルを軽減



- 利用件数 '21/'22比 **1.6倍**
 - TRYSHOT利用後のクラブ購入件数 '21/'22比 **1.5倍**
- 若年層中心に利用拡大

ゴルフ用品販売 売上推移

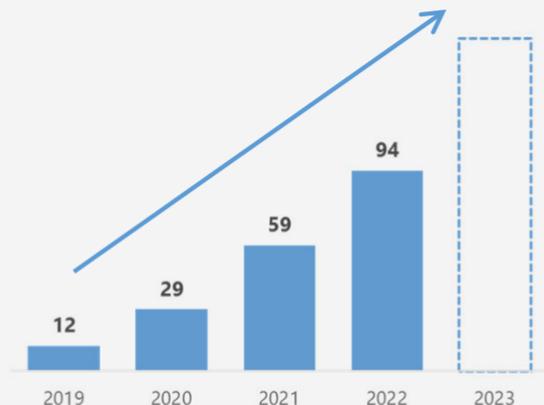


引き続き新規導入・拡大を目指す

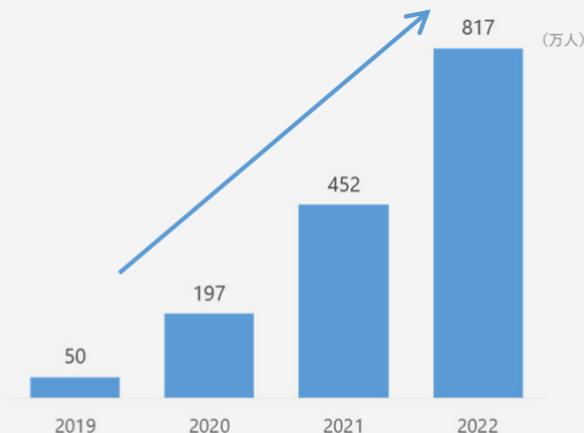
- ▶ 引き続きゴルフ練習場の需要は高水準で推移
- ▶ 引き続きトップトレーサーレンジ (TTR) の新規導入を促進
- ▶ 既導入施設における利用者増加施策等の提供で関係強化を図る

施設数

国内ゴルフ練習場数 **3,686**施設*

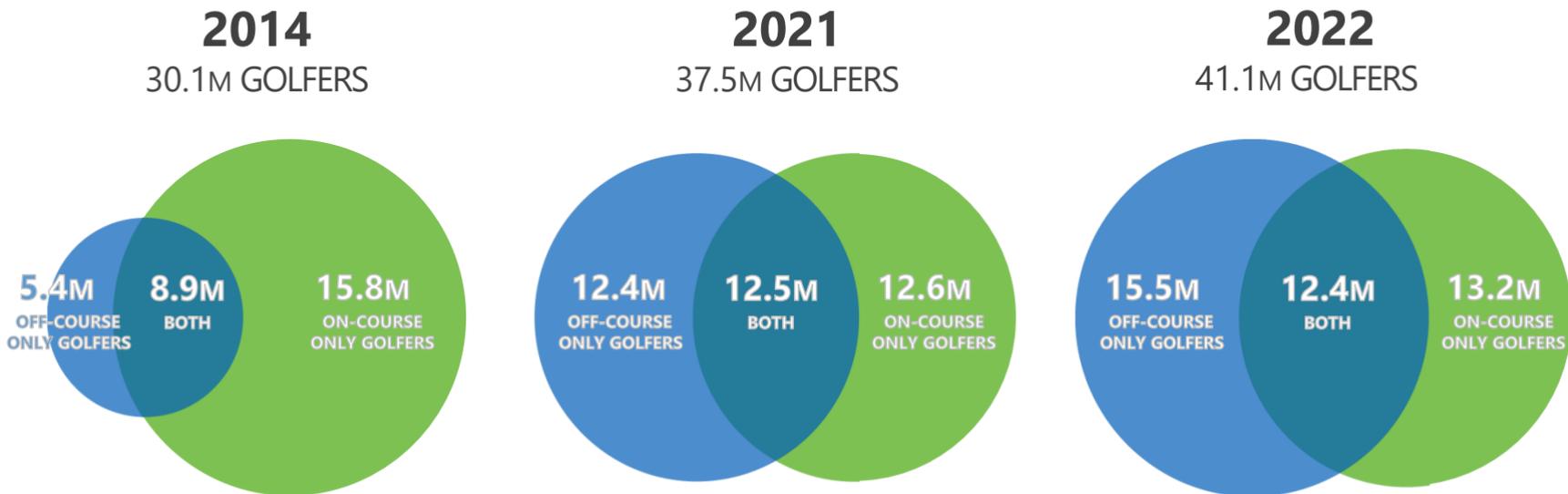


利用者数



米国のゴルフ人口は拡大中

OFFコースゴルファーがONコースゴルファーを超える

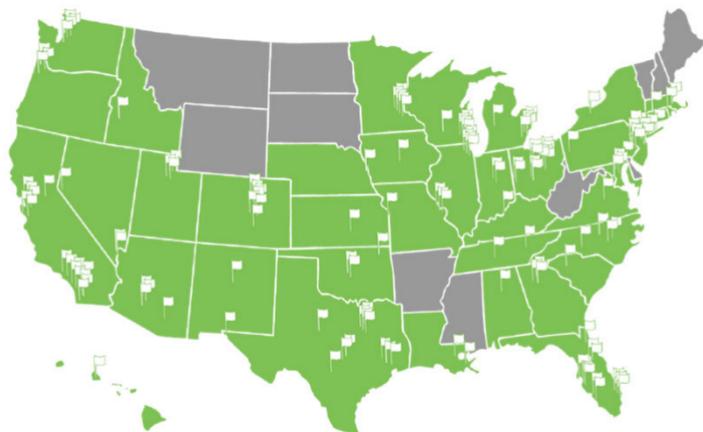


新規出店による成長加速

EXPANDING our FOOTPRINT

205

U.S. CENTERS
(164 Corporate/ 41 Franchise)



38

INTERNATIONAL
CENTERS



750+

POTENTIAL GROWTH
CENTERS



新規出店による成長加速

CORPORATE CENTER(直営店) 1店舗当たり指標



店舗平均

- 出店コスト \$315,000
- 投資回収期間 18カ月
- 平均店舗面積 2700 SQFT (約250㎡)

安定稼働後の期待EBITDA Margin率 **22%**

レッスン数	年7,900回
売上	年\$850,000
(内訳)	
レッスン	年 \$ 620,000
フィッティングクラブ販売	年 \$ 230,000

GDOグループ資産を活かした販売促進で売上拡大を目指す

SkyTrak 一般ゴルファー向けゴルフ弾道測定器No1

“SkyTrak+” 次世代機上期発売予定

65,000

累積販売個数

120

か国

300M

ショットデータ



- 2022年8月31日 事業取得
- 自宅にいながら高精度のゴルフプレーを実現
- ゴルフボールの弾道を測定
- 世界中のゴルフ場を疑似体験可能

(百万円)	2021年*	2022年	2023年			(参考)
			(見通し)	(前年比)		中期経営計画*
売上高	37,718	46,090	53,000	+6,909	(+15.0%)	43,500
(国内)	25,976	27,593	30,000	+2,406	(+8.7%)	30,000
(海外)	11,742	18,496	23,000	+4,503	(+24.3%)	13,500
EBITDA	3,595	4,049	5,800	+1,750	(+43.2%)	5,000
(国内)	2,376	2,639	3,150	+510	(+19.4%)	3,500
(海外)	1,218	1,409	2,650	+1,240	(+88.0%)	1,500
営業利益	1,706	1,189	2,050	+860	(+72.3%)	2,500
(国内)	1,778	2,015	2,500	+484	(+24.0%)	2,700
(海外)	-71	-825	-450	+375	(-%)	-200
経常利益	1,715	-175	1,226	+1,401	(-%)	
当期純利益	1,035	339	550	+210	(+62.1%)	
のれん等償却費	541	1,072	1,519	+447	(+41.7%)	
(参考) のれん等償却前営業利益	2,248	2,262	3,569	+1,307	(+57.8%)	

※2022年度より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を適用しております。2021年実績及び2021年に公表した中期経営計画は当該基準等を適用した場合の試算金額となります。

※期中平均レート：2021年 \$1USD=¥109.90、2022年 \$1USD=¥131.63、2023年(予)1USD=¥123.00

※のれん等償却費：米国GOLFTEC取得時に認識したのれん及び無形資産、FC店買戻し時に認識したのれん、SkyTrak事業取得時に認識したのれん及び無形資産の償却費



▶ 収益認識会計基準の適用による主な変更

1) 本人・代理人取引

顧客への商品販売又はサービス提供のうち、当社グループの役割が代理人に該当する取引につきまして、従来顧客から受け取る対価の総額を収益として認識しておりましたが、当該対価の総額から第三者に対する支払額を差し引いた純額で収益を認識する方法に変更しております。

影響するセグメント：国内事業（ゴルフ用品販売、ゴルフ場サービス）

2) 自社ポイント制度に係る収益認識

当社グループが運営するポイント制度につきまして、従来は、将来のポイントの利用に伴う費用負担額を引当金として計上しておりましたが、当該ポイントが重要な権利を顧客に提供する場合、付与したポイントを履行義務として識別し、ポイントの使用により将来商品又は各種サービスの提供されるまで収益の計上を繰り延べる方法に変更しております。

影響するセグメント：国内事業全般

3) 顧客に支払われる対価

顧客が当社グループの商品又は各種サービスの購入時に利用できるクーポンにつきまして、従来費用計上しておりましたが、顧客に支払われる対価として、売上高から減額しております。

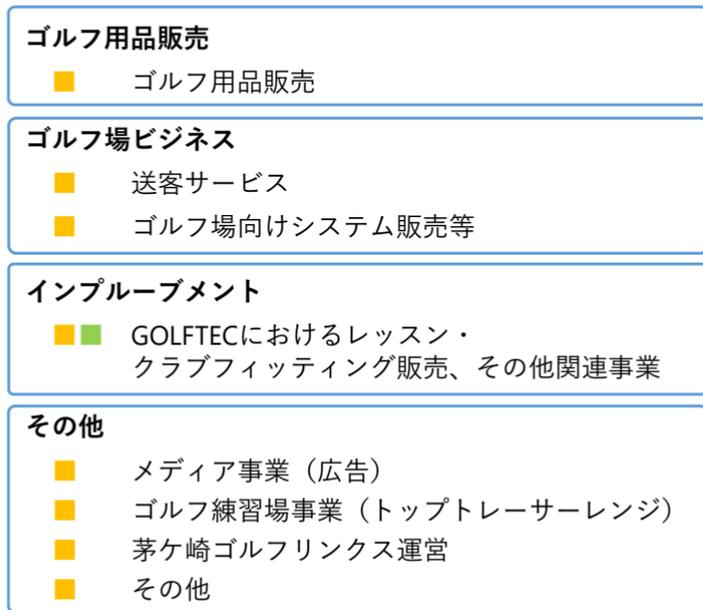
影響するセグメント：国内事業全般

▶ サービス区分の変更

■国内セグメント

■海外セグメント

変更前



変更後



 **PLAY YOUR LIFE**

GDO[☎]

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン